

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2024 2nd Quarter 決算説明資料(第27期)

Ended May. 31, 2024

バイクのことなら

BIKE 王

1. FY2024 2nd Quarter 業績概況	P3
2. FY2024 2nd Quarter 取り組みの進捗	P12
3. FY2024 通期見通し / 配当	P23
4. 【参考資料】 会社概要等	P27

(注) 原則として表示金額については、百万円未満切捨てで表示しております。

当社は、2023年7月に株式会社東洋モーターインターナショナル（以下、「東洋モーターインターナショナル」）を子会社といたしました。FY2023は、東洋モーターインターナショナルの資産、損益、利益剰余金およびキャッシュ・フローその他の状況からみて、当社の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断を妨げないものとして連結決算を行っておりませんでした。

しかしながら、今後、グループ経営における重要性が高まることが予想されるため、東洋モーターインターナショナルを連結の範囲に含め、FY2024 2Qより連結決算に移行することとなりました。

これにともない、FY2024 2QならびにFY2024の個別業績予想を取り下げ、今後は連結業績予想のみを開示いたします。

なお、連結業績予想は、連結対象となる東洋モーターインターナショナルの業績見通しを織り込んだ数値であります。

FY2024 2nd Quarter 業績概況

	【参考】 FY2023 2Q (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 前年同期比	
売上高	17,449百万円	16,493百万円	5.5%減	▲ 955百万円
営業利益	388百万円	▲ 244百万円	-	▲ 633百万円
経常利益	498百万円	▲ 102百万円	-	▲ 600百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	332百万円	▲ 146百万円	-	▲ 478百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

◎FY2024 1Qに生じた赤字は大幅に縮小し改善基調

全社的な収益構造の改善を実現させるため、広告宣伝費の削減ならびに支出基準の厳格化により経費を圧縮

売上高：減収

- リテールの販売台数は、既存店、新店ともに概ね順調に推移し前年同期比4.5%増
- ホールセールの販売台数は、広告宣伝費を大幅に抑制した結果、仕入台数が減少し前年同期比13.4%減
- ホールセールの車両売上単価は、販売価格水準を維持する販売に努めたものの、排気量構成の変化により前年同期比4.3%減

営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益：減益

- 営業利益以降の各段階利益は、売上総利益の減少と販売費及び一般管理費が増加したことで減少
- 販売費及び一般管理費は、広告宣伝費をはじめとした販売費を抑制したものの、前期開発した店舗に関連した費用に加え、子会社の吸収合併により発生した費用により増加

		【参考】 FY2023 2Q (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 前年同期比		売上高構成比	
						FY2023 2Q	FY2024 2Q
売上高		17,449百万円	16,493百万円	▲ 5.5%	▲ 955百万円	100.0%	100.0%
(内訳)	ホールセール	10,457百万円	8,667百万円	▲17.1%	▲ 1,789百万円	59.9%	52.6%
	リテール	6,529百万円	6,482百万円	▲ 0.7%	▲ 46百万円	37.4%	39.3%
	その他	461百万円	1,342百万円	190.8%	881百万円	2.7%	8.1%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

◎オークション相場は未だ高い水準を維持し需要は堅調に推移したものの、仕入台数の減少により販売台数が大幅に減少

ホールセール：減収

- 内訳は、単価要因▲386百万円、台数要因▲1,403百万円
- 販売価格水準を維持する販売に努めたものの、排気量構成の変化により車両売上単価は前年同月比4.3%減。販売台数は、仕入台数の減少により前年同期比13.4%減
- 売上高構成比は59.9%から52.6%となった

リテール：前年同期並み

- 内訳は、台数要因291百万円、単価要因▲338百万円
- 販売台数は、既存店・新店ともに概ね順調に推移し前年同期比4.5%増。車両売上単価は、高品質の在庫確保に注力したものの、前年同期比5.0%減
- 売上高構成比は37.4%から39.3%となった

その他：増収

- 当社の完全子会社であった株式会社ライフ&カンパニーならびに株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併に加え、株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

売上総利益増減要因

	【参考】 FY2023 2Q (単体)	増減要因				FY2024 2Q (連結)
		台数	単価	その他	合計	
売上総利益	6,431百万円	▲ 479百万円	▲ 67百万円	175百万円	▲ 370百万円	6,061百万円
(内訳)	ホールセール	-	▲ 590百万円	▲ 168百万円	-	▲ 758百万円
	リテール	-	111百万円	100百万円	-	211百万円
	その他	-	-	-	175百万円	175百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

ホールセール：減益

- (台数要因) 仕入台数の減少により販売台数が大幅に減少し、590百万円の減益
- (単価要因) 排気量構成の変化により車両売上単価が下回ったことで平均粗利額は下回り、168百万円の減益

リテール：増益

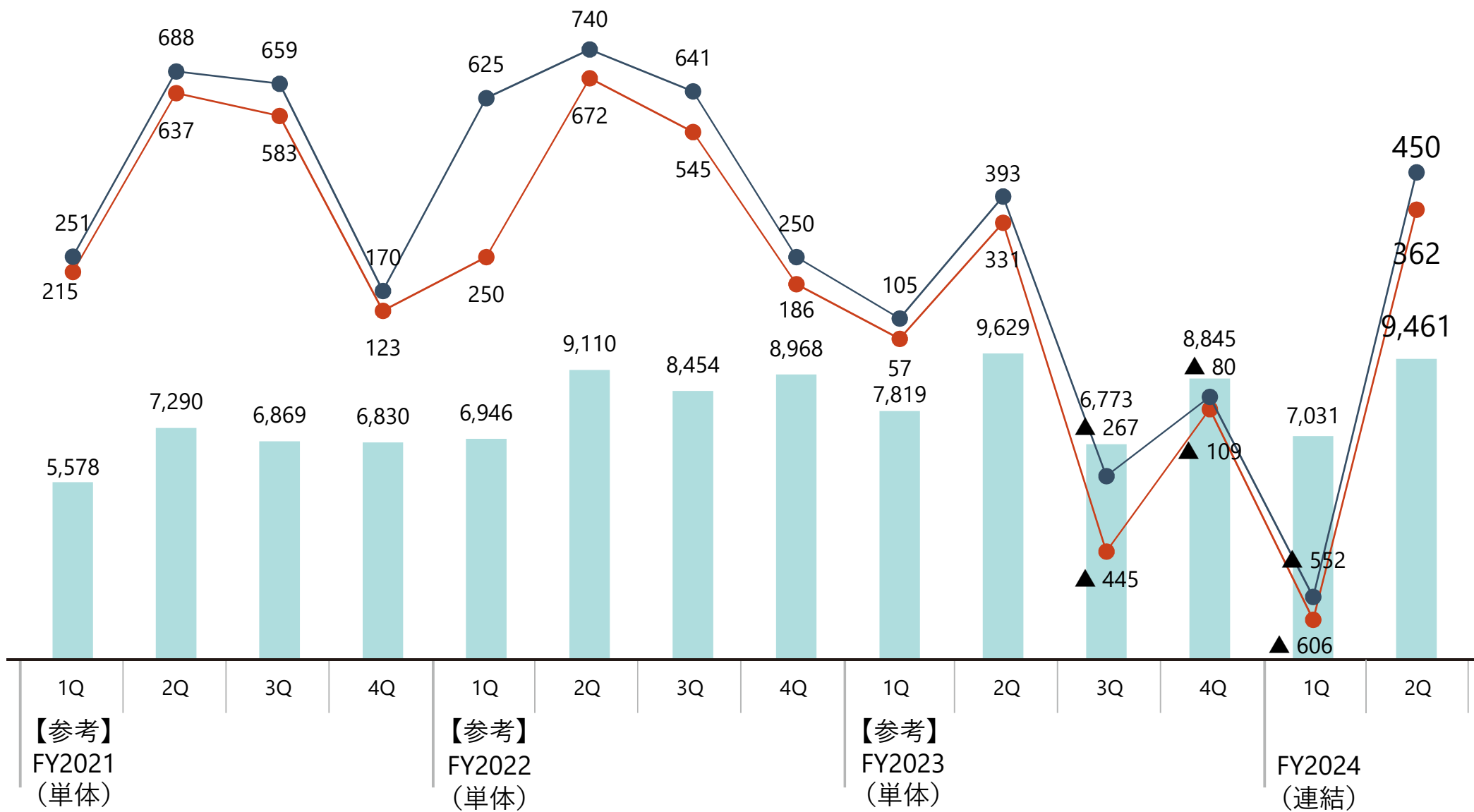
- (台数要因) 既存店、新店ともに概ね順調に推移したことにより販売台数が増加し、111百万円の増益
- (単価要因) 仕入価格の適正化を継続することにより平均粗利額は上回ったことにより、100百万円の増益

四半期毎の売上高／営業利益／経常利益



■ 売上高 ● 営業利益（損失） ● 経常利益（損失）（単位：百万円）

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2024 1Qから連結決算の数値となっております。



	【参考】 FY2023 2Q (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 前年同期比	
販売費及び一般管理費	6,042百万円	6,305百万円	4.3%	262百万円
販売費	2,444百万円	2,373百万円	▲ 2.9%	▲ 71百万円
人件費	2,102百万円	2,204百万円	4.8%	101百万円
管理費	1,495百万円	1,728百万円	15.5%	232百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

販売費：減少

- 広告効果の基準を見直したことによって広告宣伝費を大幅に抑制したことによる減少
- オークション費用（出品料・成約料）による減少

人件費：増加

- 従業員の延べ人員数、子会社の吸収合併ならびに単体から連結に移行したことによる増加

管理費：増加

- 前期、当期における店舗の新規出店および移転・増床による増加
- 新規事業の開発ならびに新規サービス導入による増加

主な経営指標と店舗・人財

	【参考】 FY2023 2Q (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 前年同期比差異
売上総利益率	36.9%	36.7%	▲ 0.2%
営業利益率	2.2%	▲ 1.5%	▲ 3.7%
経常利益率	2.9%	▲ 0.6%	▲ 3.5%
ROE	4.7%	▲ 2.3%	-
店舗数 <small>FY2023：期末時点 FY2024：7月4日時点</small>	87	87	0
内) バイク事業店数	79	76	▲ 3
その他事業店数	8	11	3
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	1,043	1,048	5
リテール台数比率	20.6%	23.8%	3.2%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

売上総利益率

- リテール台数比率が上昇したものの、仕入価格の適正化を継続したことにより売上総利益率は、FY2024 1Qの34.5%から36.7%に改善

営業利益率・経常利益率

- 売上総利益の改善に加え、広告宣伝費をはじめとした販売費を大幅に抑制したことにより段階利益率は、FY2024 1Qより改善

店舗数

- その他事業店舗数は、アップガレージライダース、ラビット、e-bikeなどの店舗

貸借対照表

〈資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 増減額
流動資産合計	8,234	9,072	838
現金及び預金	1,987	2,925	938
売掛金	165	447	282
商品	5,321	5,298	▲ 22
その他	760	400	▲ 359
固定資産合計	3,820	3,842	21
有形固定資産	1,379	1,611	232
無形固定資産	588	587	0
投資その他の資産	1,852	1,642	▲ 209

〈負債・純資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 2Q (連結)	【参考】 増減額
流動負債合計	4,610	5,256	645
買掛金	237	349	112
短期借入金	2,200	2,200	-
1年内長期借入金	521	286	▲ 234
前受金	588	1,109	520
その他	1,063	1,310	247
固定負債合計	1,049	1,421	371
長期借入金	57	397	339
その他	992	1,023	31
負債合計	5,660	6,677	1,016
純資産合計	6,394	6,237	▲ 156

資産合計	12,054	12,914	860
-------------	--------	--------	-----

負債純資産合計	12,054	12,914	860
----------------	--------	--------	-----

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2023は単体決算の数値となります。

資産の部

- 流動資産 : 単体から連結への移行、リテール販売台数好調による現金及び預金の増加
- 有形固定資産 : 単体から連結への移行、店舗の開発、レンタル車両の確保、営業用車両の入れ替えによる増加
- 投資その他の資産 : 単体から連結への移行したことによる減少

負債・純資産の部

- 流動負債 : リテール販売台数好調による前受金の増加
- 固定負債 : 単体から連結への移行、店舗開発を目的とした長期借入金の増加
- 純資産 : 利益剰余金の減少（当期損失、配当金の支払、持分法利益）

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 2Q (単体)	FY2024 2Q (連結)
営業キャッシュ・フロー	831	1,337
投資キャッシュ・フロー	▲ 456	▲ 197
フリーキャッシュ・フロー	374	1,139
財務キャッシュ・フロー	▲ 201	▲ 370
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	173	773
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	27
現金及び現金同等物の期末残高	2,941	2,925

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

■ 営業キャッシュ・フロー

- 税金等調整前四半期純利益が1億1千万円の損失となったものの、減価償却費2億7千万円、棚卸資産の減少4億1千万円、法人税等の還付2億6千万円、前受金の増加などによる資産負債の増加

■ 投資キャッシュ・フロー

- 新規店舗開発や移転統合にともなう有形固定資産の取得による支出が発生したことなどにより減少

■ 財務キャッシュ・フロー

- 長期借入金の返済、配当金の支払いなどにより減少

FY2024 2nd Quarter

取り組みの進捗

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善にさらにスピード感を持って専念する

方針

効率悪化の広告宣伝活動を見直し、全社的な収益構造の変更により計画の達成を企図する

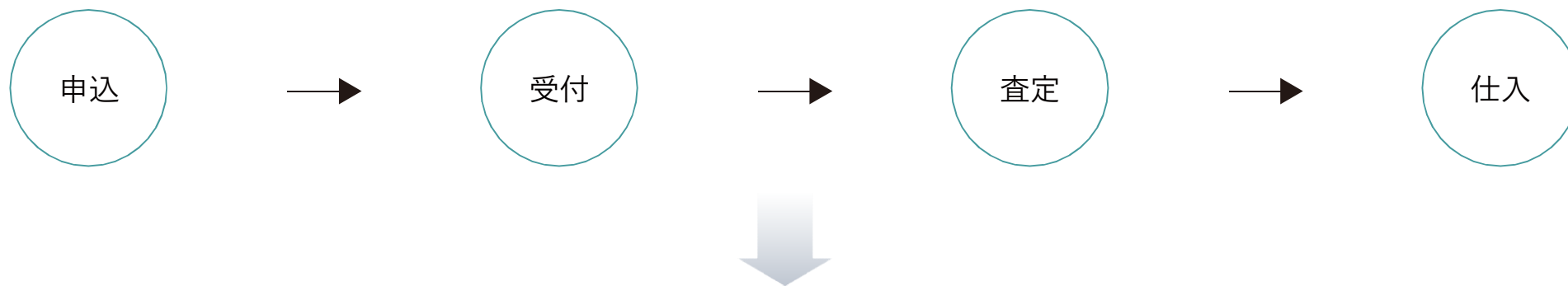
- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す
- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる
- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

	主な取り組み内容
広告費の効率化プランの策定	ROIベースでの効率化プランの運用
リテール販売を企図した 在庫確保	オークション仕入の強化
	店頭仕入（持込・下取り）の拡大
	電動モビリティ販売の強化
売却手法の見直し	アウトレット車両販売の強化
	バイクレンタルの強化
	損保代車の強化
	海外売却の拡大
	付帯サービスの見直しと拡大

	主な取り組み内容
小売主体の事業モデルを企図した人員の再配置	統廃合含めた店舗網再配置
	想定される仕入ボリュームに応じた最適人員配置
間接部門組織のスモール化	統合することでリソースを共有化できる組織単位の検討
	管理オペレーションの必要費用の見直しと費用削減
	間接部門人員リソースを活用した直接部門支援の強化
旧子会社事業の黒字化	2023年12月1日付で吸収合併した旧子会社2社が行っていた事業の収益化

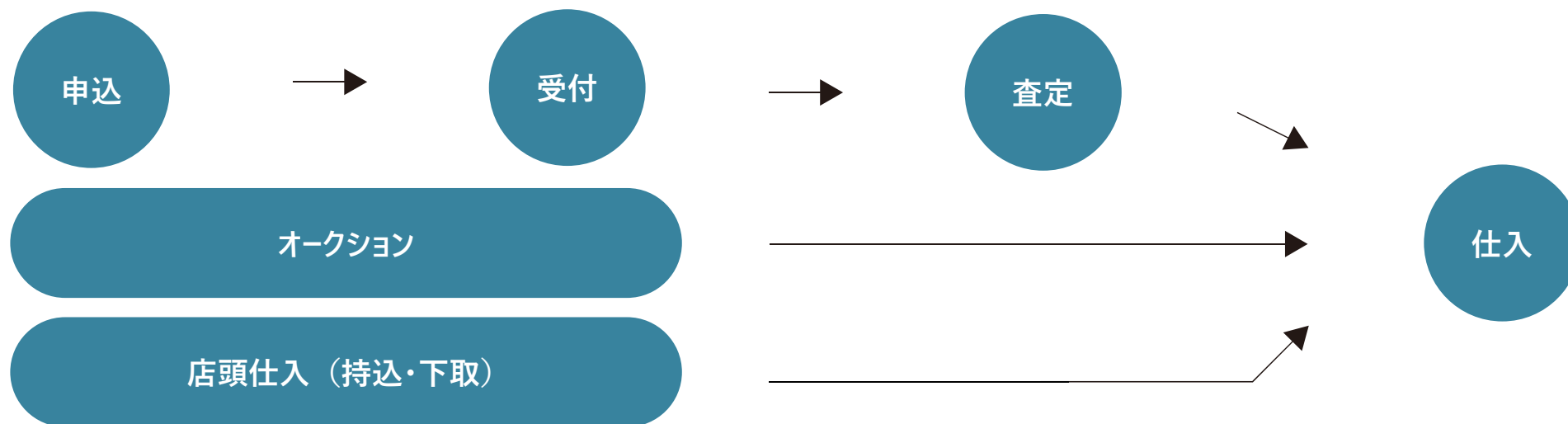
広告効率悪化による仕入台数の減少を踏まえ、現状の買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへの転換を加速する

買取主体の事業モデル（出張仕入）



小売主体の事業モデル

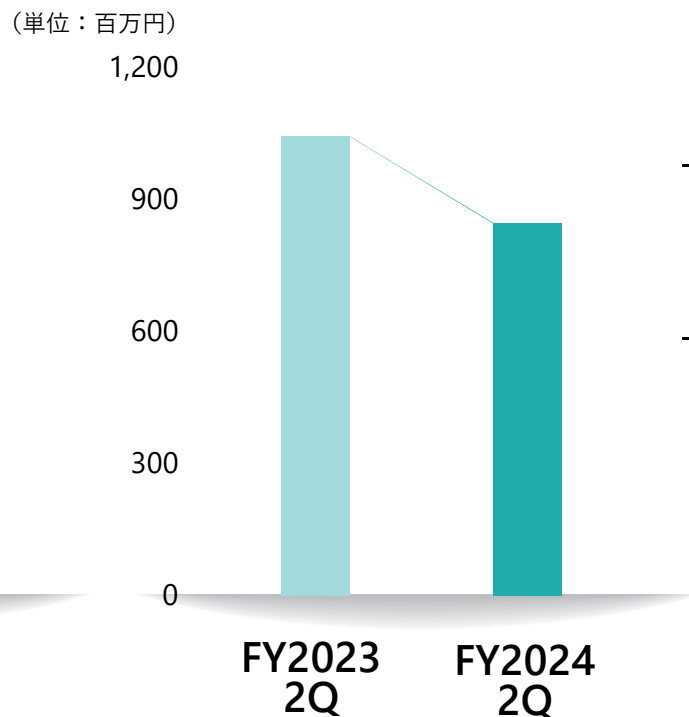
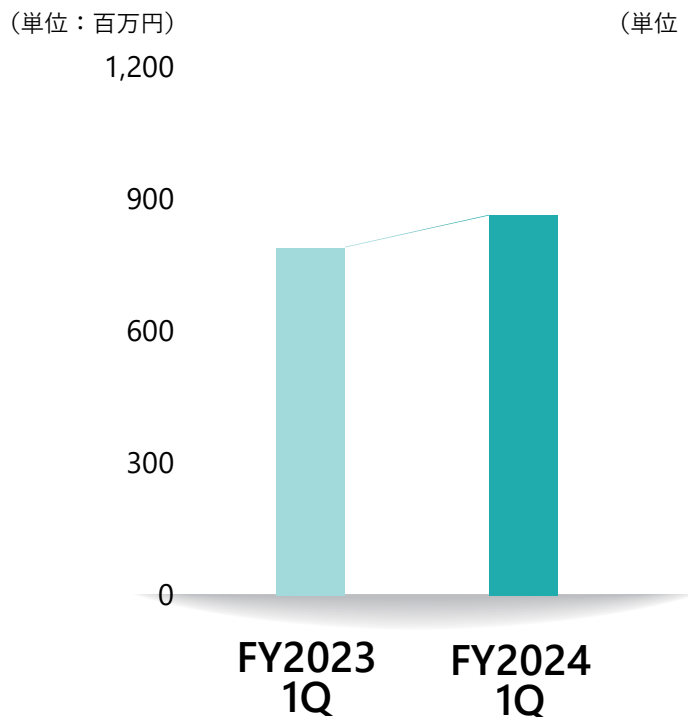
広告に依存しないおよび店舗主導のCRMによる店頭仕入（持込・下取）を強化し、仕入台数の増加を図る



- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す

FY2024 2Qより収益力の改善のために
 広告宣伝費を大幅に抑制した結果、広告効率は改善

広告費前年同期比



前年同期比

	FY2024 1Q	FY2024 2Q
広告費	9.2%増	19.0%減
仕入台数	6.1%減	6.2%減

※広告費は広報IR・その他の費用を除く

- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる

	前年同期比	
	FY2024 1Q	FY2024 2Q
出張仕入	7.6%減	7.8%減
店頭仕入 (持込・下取)	1.0%増	14.3%増
オークション仕入	161.0%増	17.1%増

広告費の抑制による出張仕入の減少は想定内、
小売主体の事業モデルに転換するため、店頭仕入（持込・下取）を強化

- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

1台当たりの付帯サービス推移

(単位：円)
66,000
63,000
60,000
57,000
54,000

売上総利益を増加させるため、リテールの付帯収益を強化

FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q
57,500	59,500	60,500	62,500	61,500	63,000

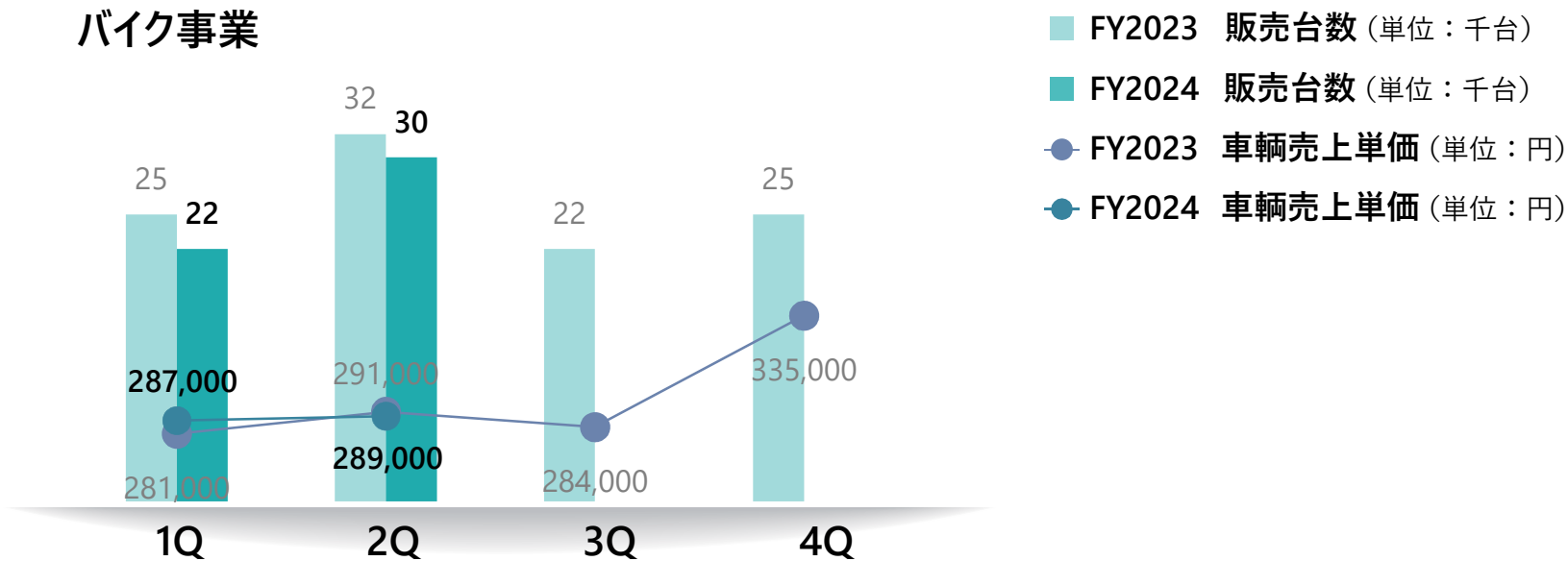
間接部門組織のスマール化

経営計画の達成および成長できる事業構造への進化に向けた運営組織の組成、人員リソース共有による生産性向上（指示命令系統の集約化・業務の相互補完関係醸成など）および間接部門のスマール化を目的に組織変更を実施

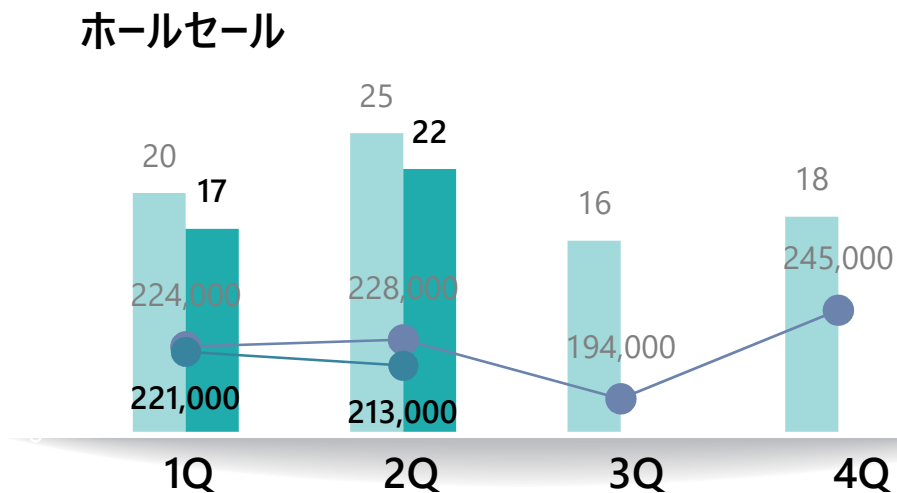
広告宣伝費の削減ならびに支出基準の厳格化により経費の圧縮を実施

仕入台数の減少でホールセール台数は減少 なお、オークション相場ならびにリテール台数は堅調に推移

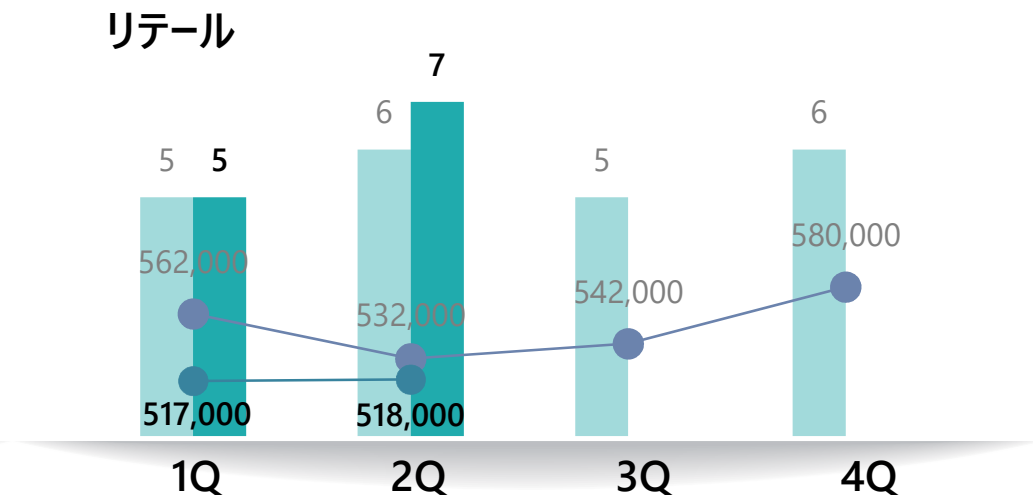
バイク事業



ホールセール



リテール



1Q 統合

バイク王
平塚店
(神奈川県平塚市)

在庫台数：
約50台

平塚店は平塚第二SRに
移転統合
平塚第二SRは平塚店に
名称変更



1Q 新規

バイク王
横浜瀬谷店
(神奈川県横浜市)

在庫台数：
約130台

アップガレージライダーズ
横浜瀬谷店併設



1Q 統合

バイク王
堺美原店
(大阪府堺市)

在庫台数：
約90台

高石店は堺美原店に
移転統合



1Q 統合

バイク王
上熊本店
(熊本県熊本市)

在庫台数：
約130台

熊本店は上熊本店に
移転統合



2Q 移転

バイク王
札幌店
(北海道札幌市)

在庫台数：
約150台

アップガレージライダーズ
札幌店併設



2Q 東京・大阪モーターサイクルショーに出展！
大阪モーターサイクルショーは初出展！
テーマは「愛車循環」



2Q バイク王×ナビタイム初コラボ企画！
春のバイクシーズンにバイクに沢山
乗って豪華景品をゲットしよう！



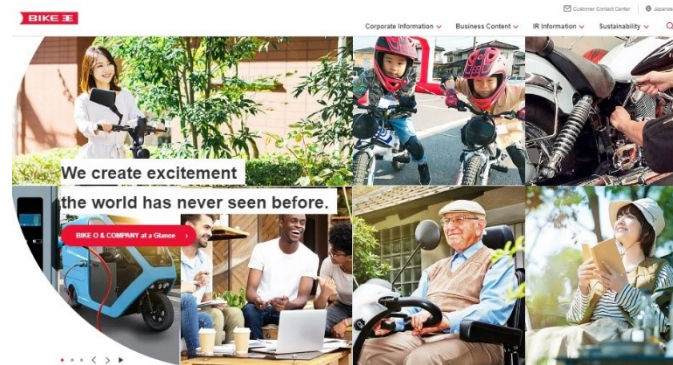
2Q バイク王 草加店、上尾店、岡山市、
松山店、高松店の5店舗合同周年
祭を開催！



2Q 査定して2,000円！買って50,000円！
売るも買うもお得なキャンペーンスタート！
春のバイクシーズンに向けてライダーを応援！

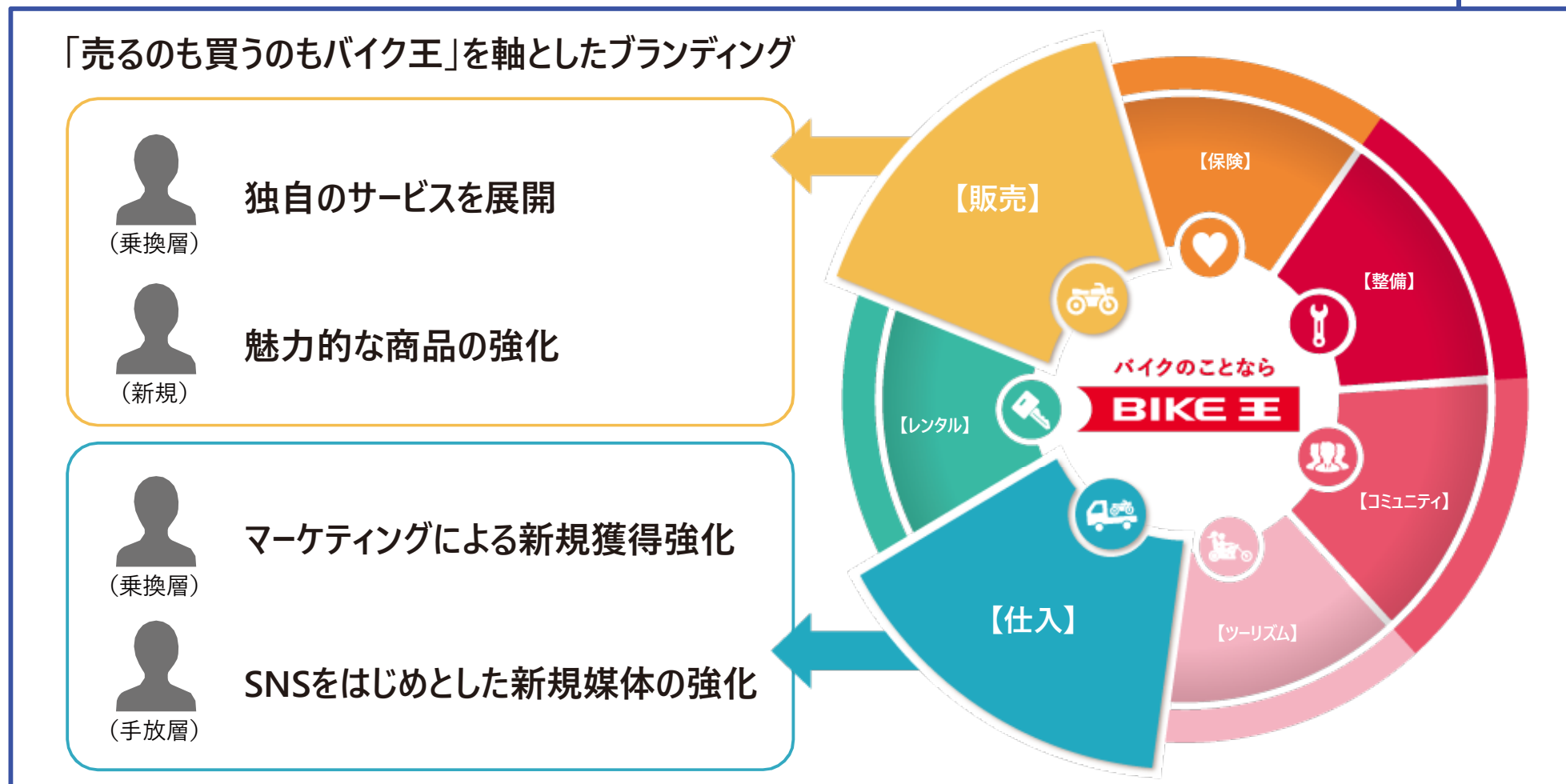


2Q よりグローバルなステークホルダーの皆さまに向けて
情報を発信するため、企業概要、IR 情報、サス
テナビリティコンテンツの英語版サイトも公開。



FY2024 通期見通し / 配当

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念する



通期の業績予想につきましては、FY2024 2Qにおいて連結決算に移行したことにともない、2024年6月28日付で通期の連結業績予想を公表いたしました。

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 実績 (単体)	FY2024 (連結)	【参考】	
		今回予想 6月28日	増減額	増減率 (%)
売上高	33,068	35,600	2,531	7.7
営業利益	▲ 166	120	286	-
経常利益	150	400	249	166.0
経常利益率 (%)	0.5	1.1	0.6	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 110	110	220	-
1株当たり年間配当金 (円)	30.0	11.0	-	-
配当性向 (%)	-	139.6	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	▲ 7.93	7.88	15.81	-

基本方針

安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定

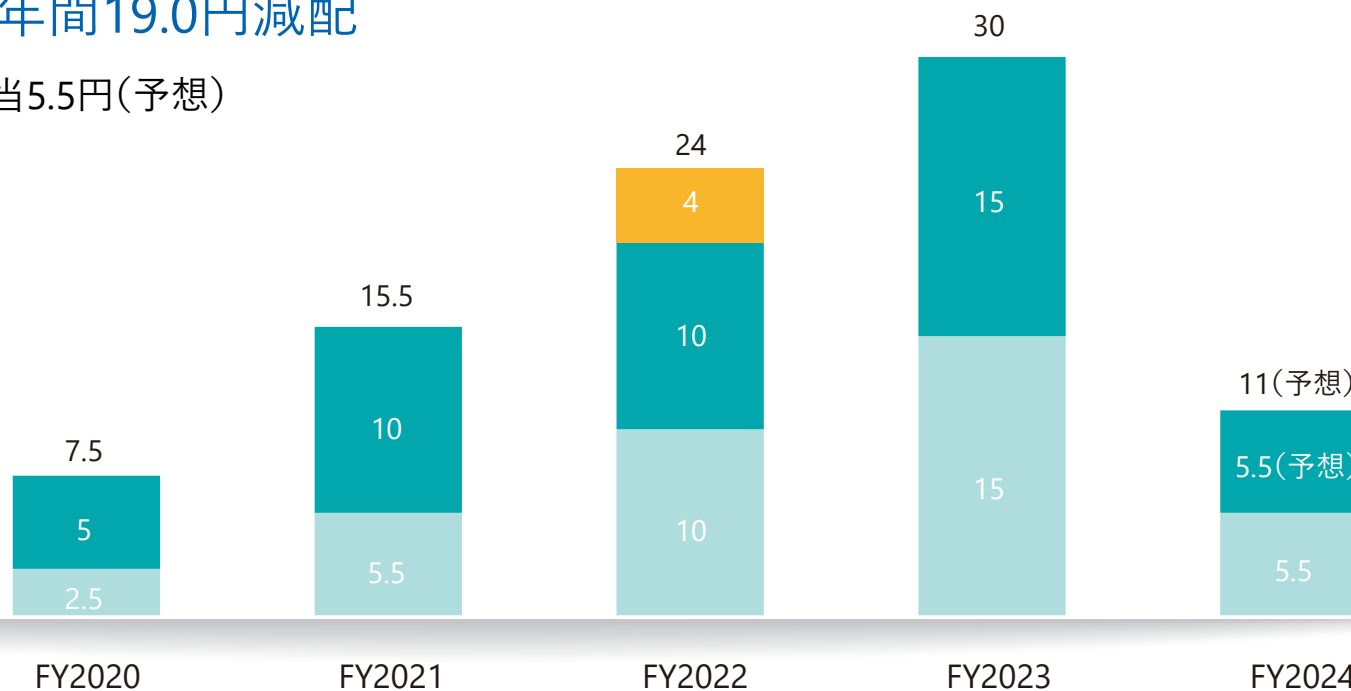
1株当たり配当金額

FY2023はFY2022実績から **年間6.0円増配**

FY2024はFY2023実績から **年間19.0円減配**

- 中間配当5.5円 / 期末配当5.5円(予想)
- 配当性向 139.6%

- 特別配当
- 期末配当
- 中間配当



	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
1株当たり年間配当金	7.5円	15.5円	24円	30円	11円(予想)
配当性向	17.6%	17.7%	21.6%	-	139.6%
1株当たり当期純利益	42.55円	87.80円	110.99円	▲7.93円	7.88円

【参考資料】 会社概要等

会社名	株式会社バイク王 &カンパニー																
本社所在地	〒154-0023 東京都世田谷区若林3-15-4																
事業内容	バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業																
設立	1998年9月（創業1994年9月）																
決算期	11月																
資本金（連結）	590百万円（FY2024 2Q）																
売上高（単体）	33,068百万円（FY2023）																
従業員数（連結）	1,048名（FY2024 2Q）																
証券コード	3377 東京証券取引所スタンダード市場																
役員	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長執行役員</td> <td>石川 秋彦</td> </tr> <tr> <td>取締役会長</td> <td>加藤 義博</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>大谷 真樹</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>澤 篤史</td> </tr> <tr> <td>取締役執行役員</td> <td>小宮 謙一</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤監査等委員</td> <td>上沢 徹二</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>三上 純昭</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>森 順子</td> </tr> </table>	代表取締役社長執行役員	石川 秋彦	取締役会長	加藤 義博	取締役常務執行役員	大谷 真樹	取締役常務執行役員	澤 篤史	取締役執行役員	小宮 謙一	取締役 常勤監査等委員	上沢 徹二	取締役 監査等委員（社外）	三上 純昭	取締役 監査等委員（社外）	森 順子
代表取締役社長執行役員	石川 秋彦																
取締役会長	加藤 義博																
取締役常務執行役員	大谷 真樹																
取締役常務執行役員	澤 篤史																
取締役執行役員	小宮 謙一																
取締役 常勤監査等委員	上沢 徹二																
取締役 監査等委員（社外）	三上 純昭																
取締役 監査等委員（社外）	森 順子																

1994年	9月	前身となるメジャーオート(有)を設立
1998年	9月	(株)アイケイコーポレーションを設立(現 当社)その後、グループ会社を順次統合
2002年	12月	「バイク王」として看板を備えた初のロードサイド店舗を出店
2004年	2月	バイク王のテレビCMの放映を開始
2005年	3月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	6月	ジャスダック証券取引所に上場
2006年	3月	駐車場事業を営む(株)パーク王を設立(2012年当社に吸収合併)
	8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年	8月	バイク買取専門店「バイク王」100店舗を達成
2010年	12月	決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月	(株)ユー・エス・エスおよび(株)ジャパンバイクオークションとバイクオークション事業に関する業務・資本提携を開始
	4月	「(株)ジャパンバイクオークション」の株式取得(当社出資比率:30.0%)により、同社を関連会社化
2012年	9月	商号変更(旧社名:(株)アイケイコーポレーション)
2014年	2月	東京都港区に本店を移転
2016年	1月	ロゴマークを統一し刷新
	11月	(株)G-7ホールディングスと資本業務提携を締結
2017年	2月	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
	11月	駐車場事業を新設分割と株式譲渡の方法により譲渡
2019年	12月	「株式会社ヤマト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社
2020年	11月	受付業務の停止リスクを分散するため、「第三コンタクトセンター」を新設
2021年	4月	車輛とその用品・部品を取り扱うECサイトを営む子会社「株式会社バイク王ダイレクト」を設立(2023年12月当社に吸収合併)
2022年	4月	FCおよび業務提携による新規事業の開発と運営を担う子会社「株式会社ライフ&カンパニー」を設立(2023年12月当社に吸収合併)
	12月	「株式会社オズ・プロジェクト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化
2023年	7月	「株式会社東洋モーター・インターナショナル」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化
	8月	東京都世田谷区に本店を移転

全国に広がるバイク王 & カンパニーのビジネスネットワーク

(2024年7月4日現在)

■ 本社

- 店舗数 87店舗
- 内) バイク事業店舗数：76店舗
- その他事業店舗数：11店舗

- コンタクトセンター〈さいたま〉
- 第二コンタクトセンター〈秋田〉
- 第三コンタクトセンター〈山口〉
- 横浜物流センター
- 神戸物流センター
- 寝屋川物流センター

	バイク事業	その他事業
北海道・東北エリア	6	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	31	7
東海エリア	9	—
近畿エリア	13	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	8	3

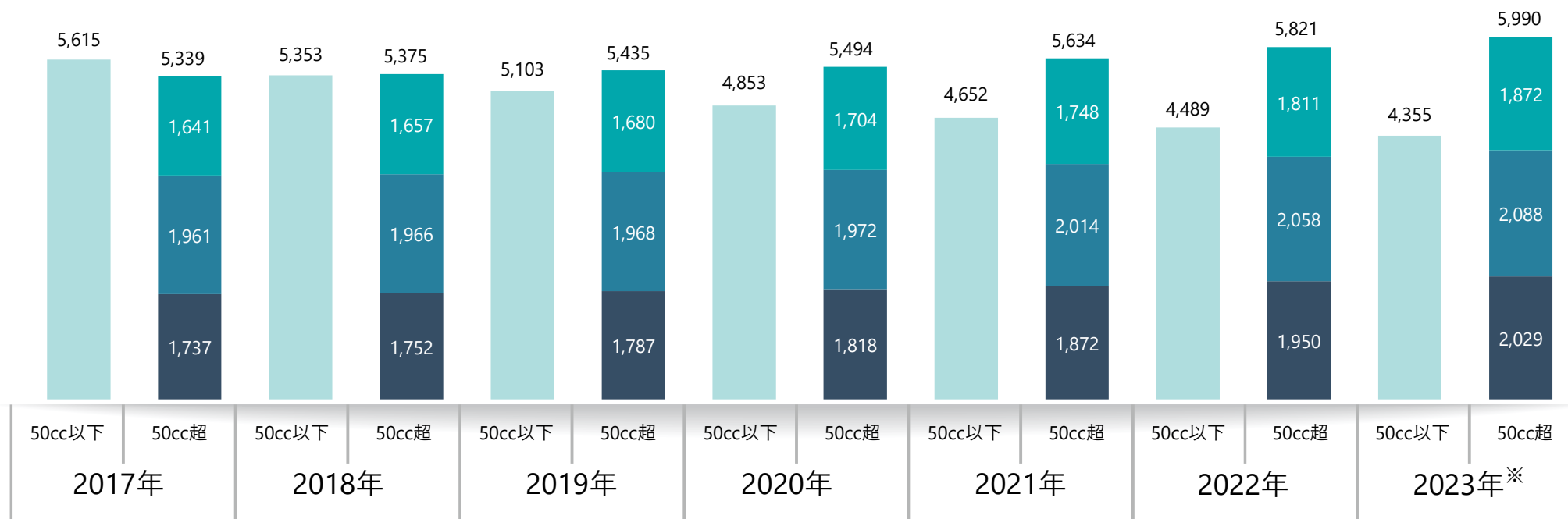
(単位：店舗)

保有台数の推移

当社の主力仕入とする高市場価値車種である
原付二種以上は前年を上回る

- 原付一種（～50cc）
- 原付二種（51cc～125cc）
- 軽二輪（126cc～250cc）
- 小型二輪（251cc～）

（単位：千台）



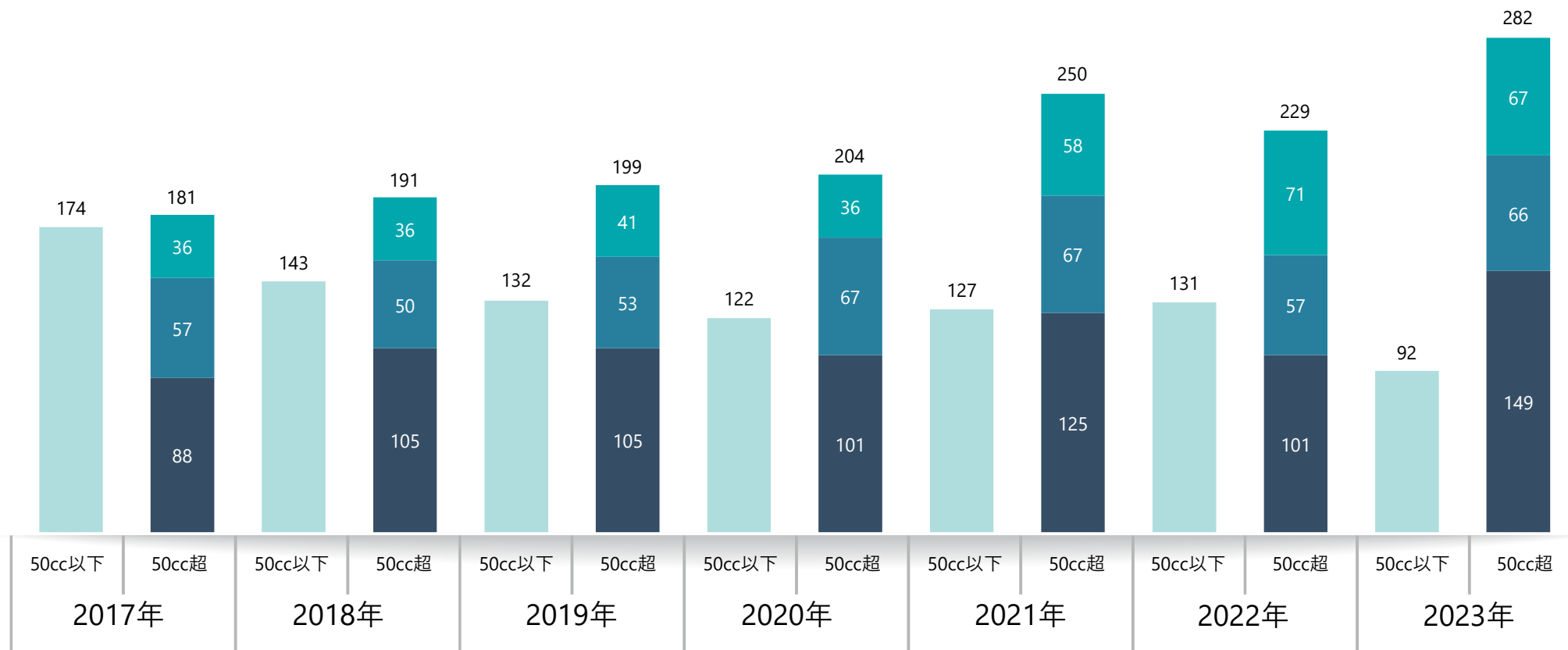
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース
 ※出典：(株)二輪車新聞社／各年3月末日ベース／原付一種・二種は推定値

新車販売（出荷）台数の推移

当社の主力仕入とする高市場価値車種である
原付二種以上は前年を上回る

- 原付一種（～50cc）
- 原付二種（51cc～125cc）
- 軽二輪（126cc～250cc）
- 小型二輪（251cc～）

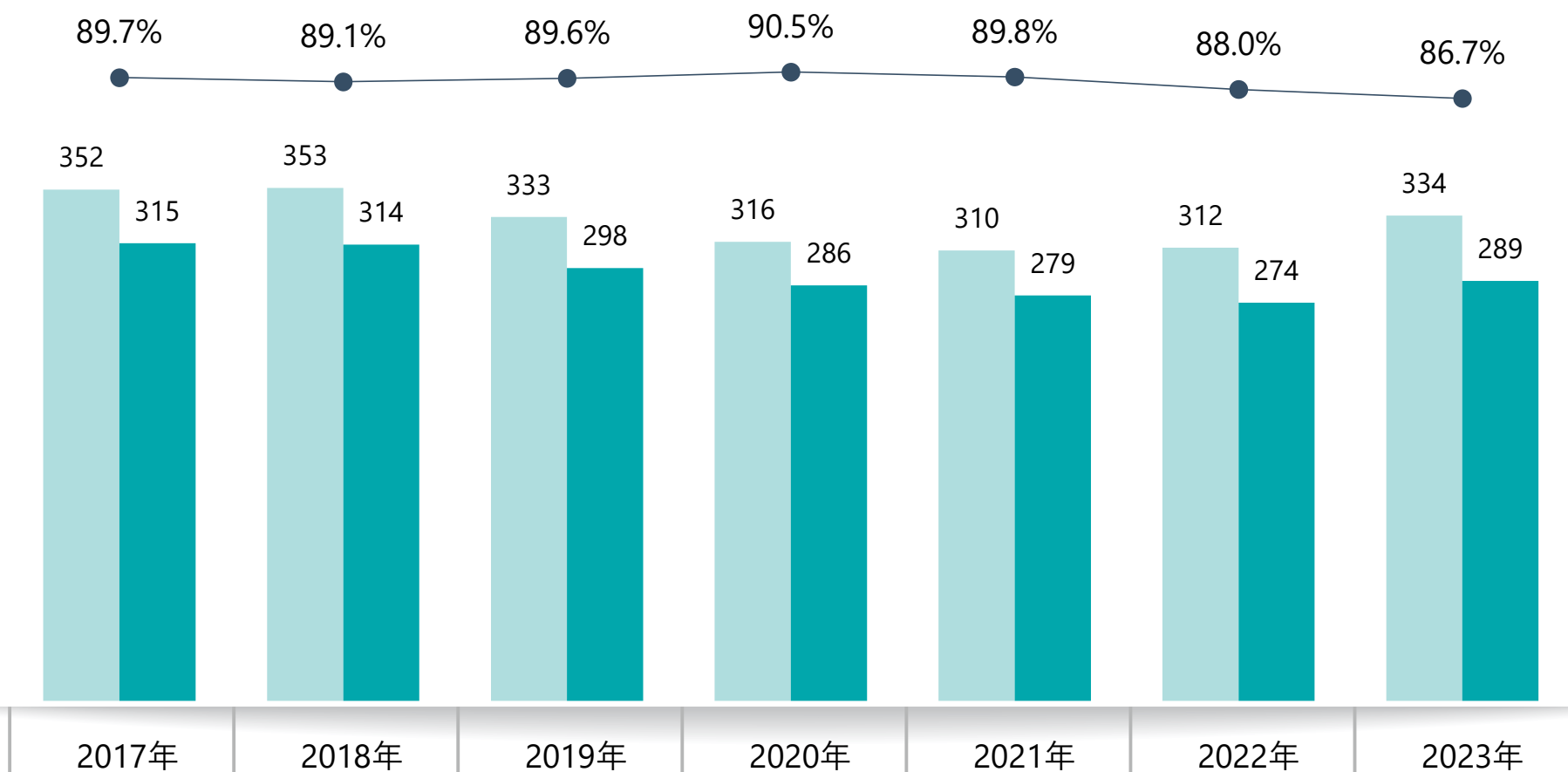
（単位：千台）



出典：一般社団法人日本自動車工業会／暦年ベース

当社の主要販売先であるバイクオークション市場の動向

■ 出品台数 ■ 成約台数 ● 成約率
(単位：千台)

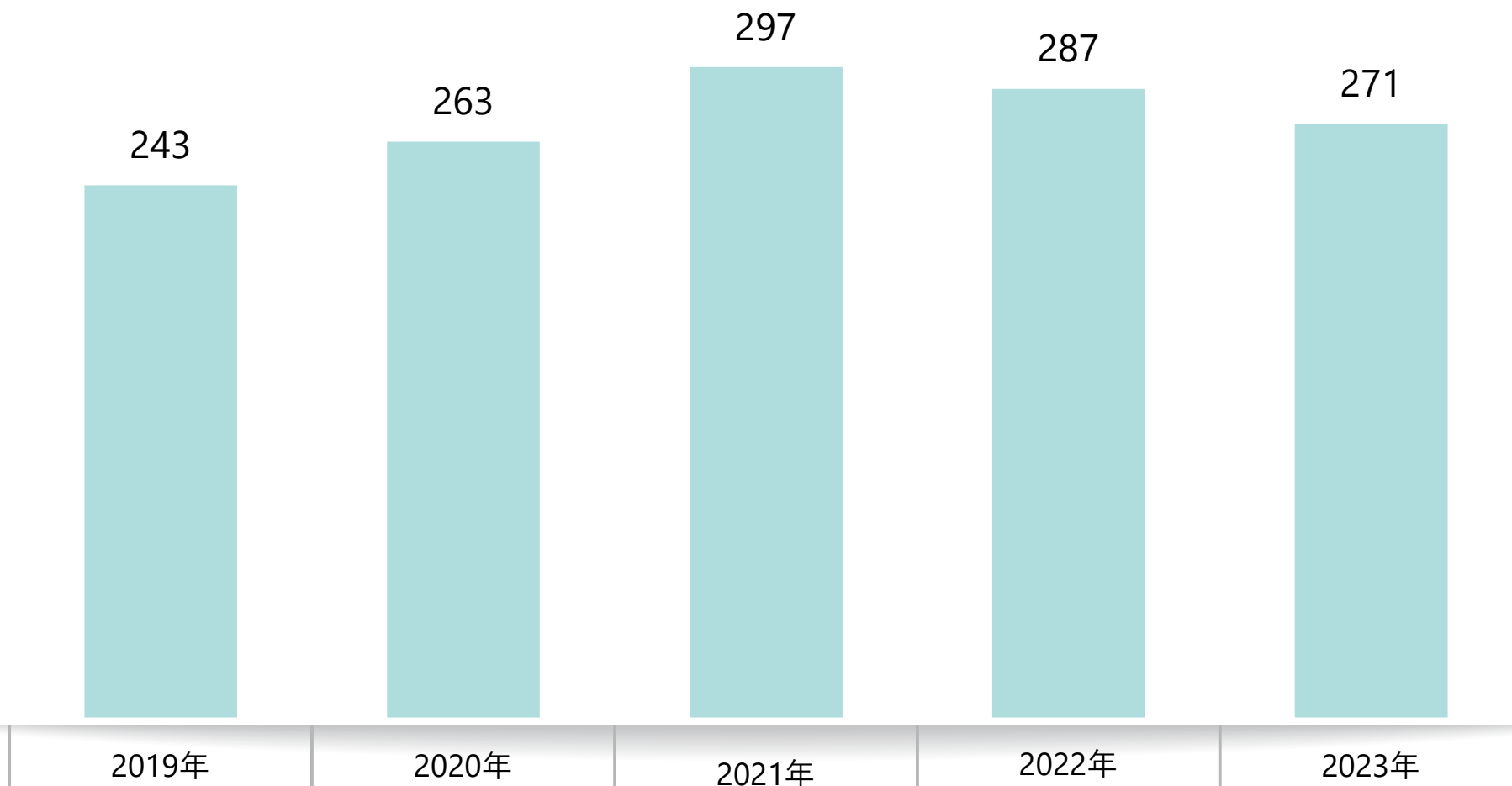


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

免許取得者数（普通・大型二輪免許合計）

免許取得者数は、依然として高い推移を維持

（単位：千人）



※出典：警察庁／暦年ベース／失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない。

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料の作成は、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害について、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績が言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあります。

【連絡先】広報IRグループ IRチーム

E-mail : prir@8190.co.jp

<https://www.8190.co.jp/>